



# GUIDA RAPIDA alla COSTITUZIONE DI UNA SOCIETÀ IN CINA

Operare in Cina può avere i suoi benefici ma è necessario considerare i rischi e i costi, in termini di tempo e risorse economiche, da affrontare per cogliere al meglio le opportunità del mercato. Per definire la strategia d'ingresso più appropriata bisogna considerare la natura e gli obiettivi dell'investimento che si è disposti a fare.

Un'accurata analisi di aspetti chiave come la dimensione della propria azienda in Italia, la tipologia dei beni o servizi d'interesse per il mercato cinese, l'esperienza in termini di export, i requisiti burocratici a disposizione della vostra azienda, la necessità di essere presenti in loco o di proteggere il proprio prodotto vi aiuteranno a definire la vostra presenza in Cina.

Ad esempio, gli operatori che hanno una estesa conoscenza del mercato e un considerevole capitale possono considerare una presenza immediata per iniziare il loro business con la Cina; viceversa, operatori che hanno più limitata esperienza e minor capitale possono intraprendere un percorso più cauto conforme ai propri obiettivi.

La Company Law del 1993, modificata nel 1999, nel 2004 e nel 2005, in vigore dal 1 gennaio 2006, contiene la disciplina delle società di capitali in Cina. Le società a capitale straniero (FIE, Foreign Invested Enterprises), sono regolate da leggi speciali ma qualora non vi siano normative specifiche sono regolate dalla disciplina contenuta nella citata Company Law.

Dal 2010, alle singole persone e alle società straniere è permesso di costituire una società semplice nel territorio della Cina, con procedura più agevole e facile e meno limitazioni.

Di seguito le varie strategie d'ingresso praticabili da una azienda internazionale in Cina.

## **Export**

L'esportazione di prodotti in Cina è la forma commerciale meno impegnativa a livello burocratico che però impone alla società estera di dedicare tempo e risorse umane in Italia alle varie fasi dell'esportazione.

In caso si vendano quantità ridotte di prodotti che non necessitano di una rete logistica o di servizi post-vendita assai articolata, si può procedere alla vendita diretta. Questa, non affidandosi ad un intermediario, lascia alla casa madre i più ampi margini di guadagno sul prodotto ma affronta più altri costi di logistica internazionale.

Le esportazioni avvengono attraverso un intermediario, ovvero un'azienda in possesso della licenza di "import-export" registrata in Cina.

## **Agente**

Un primo approccio per entrare cautamente sul mercato cinese è di identificare un agente che si occupi dello smerciamento dei prodotti tramite una concordata rete distributiva. Questa soluzione è particolarmente indicata per le imprese che hanno limitata esperienza del mercato e minor capitale. L'agente è il rappresentante diretto dell'azienda internazionale sul suolo cinese, stipendiato con un canone mensile (fatturato tramite l'azienda cinese per conto di cui l'agente opera) o una commissione di vendita sul prodotto.

Tramite un'agente locale, l'azienda può verificare le opportunità di mercato, analizzare il comportamento dei consumatori e sviluppare le relazioni con i distributori. È necessario che l'agente sia una persona fidata e costantemente in relazione con la sede dell'azienda.

## Distribuzione e franchising

Il distributore è un intermediario che acquista e rivende i prodotti della vostra azienda, direttamente o tramite terzi. Spesso il distributore richiede un contratto di esclusiva, condizione che - se non supportata da una rete capillare - potrebbe porre un limite all'espansione nel territorio cinese.

Una possibile forma di distribuzione è il franchising, che impone la registrazione del marchio per proteggere l'immagine del brand in Cina. Per far ciò, il possessore dei diritti di proprietà intellettuale deve concedere ad un'azienda locale di utilizzare tali diritti (copyrights, marchio di fabbrica, brevetti, etc.) tramite licenza. Un aggiornamento in materia è stato apportato dal Regolamento sull'Amministrazione del Franchising Commerciale pubblicato nel 2007 dal Consiglio di Stato Cinese, per il quale solamente aziende - non individui - possono impegnarsi in attività di franchising e che il franchisor abbia alle spalle almeno un anno di attività comprovata e due outlet. È richiesto che la società straniera costituisca una società ad investimento estero. L'accordo di franchising è generalmente stipulato per un periodo di circa 3 anni.

## Ufficio di Rappresentanza e Branch

L'ufficio di rappresentanza è uno strumento che consente all'impresa internazionale di sviluppare i rapporti istituzionali e commerciali così come promuovere la propria attività in territorio cinese.

L'Ufficio di rappresentanza costituisce la forma più leggera di presenza in Cina e data la sua operatività limitata: infatti non è dotato di personalità giuridica e non può di norma svolgere attività commerciali dirette - quindi non può importare o vendere prodotti. Fanno eccezione gli uffici di rappresentanza che forniscono servizi di consulenza, banche, assicurazioni e società di trasporto, i quali possono fatturare, concludere contratti in nome proprio e ricevere pagamenti.

Un ufficio di rappresentanza può tuttavia convertire valuta, importare beni necessari per lo svolgimento delle proprie attività, ottenere visti per il personale assunto, promuovere i prodotti dell'azienda, svolgere ricerche di mercato e sviluppare la rete in Cina.

Date le funzioni limitate dell'ufficio di rappresentanza, non è necessario un minimo investimento per l'apertura.

La Company Law prevede anche la possibilità per una società straniera di costituire una sede secondaria detta branch. La sede secondaria non è dotata di personalità giuridica ma, al contrario dell'ufficio di rappresentanza, può svolgere attività commerciali e produttive - previo ottenimento delle necessarie licenze - sottoscrivere contratti e emettere fatture. Nella realtà tuttavia risultano poche le branch costituite in Cina e tale forma di presenza rappresenta quindi più una possibilità teorica che una reale alternativa.

## FIE

Le Foreign Invested Enterprises o FIE sono generalmente società cinesi con almeno il 25% di capitale straniero e possono condurre la loro attività in accordo con lo scopo del loro business plan approvato dal Governo.

I principali tipi di FIE sono:

- società a totale capitale straniero (Wholly foreign-owned enterprise - WFOE) : società di capitali, organizzata come una Società a responsabilità limitata. nelle quali la totalità delle quote è detenuta da investitori stranieri;
- società miste (Joint Venture) nei due tipi: Equity joint venture (EJV) e Cooperative joint venture (CJV). La Equity joint venture (EJV) è una società a responsabilità limitata, che prevede la partecipazione al capitale di partner stranieri e locali. La Cooperative joint venture (CJV) è un accordo di collaborazione tra partner stranieri e locali che può dare vita ad una società, nel qual caso la responsabilità dei partner è limitata alla quota conferita, oppure essere nella forma di un accordo di collaborazione, nel qual caso la responsabilità dei partner è illimitata.

## WFOE

Le aziende con maggiore esperienza del mercato e più capacità d'investimento possono raggiungere un livello di piena operatività aprendo una società a capitale estero o WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprise). Stabilendo una WFOE, l'azienda estera ottiene l'autonomia d'impiego e la possibilità di condurre e fatturare operazioni commerciali.

L'apertura di una WFOE è soggetta all'ottenimento di una licenza commerciale. Tale procedura può impegnare dai quattro mesi a un anno.

L'importo per costituire una WFOE può variare a seconda dell'amministrazione locale di riferimento, dalla regione di registrazione e dal settore industriale.

In base alla Company Law, il capitale minimo richiesto per la costituzione di una WFOE per una singola società è di 10000 CNY e per una società azionista multipla è di 30.000 CNY, anche se attualmente, il capitale richiesto dovrebbe essere commisurato al business plan proposto e sostanziato dalle proiezioni (normalmente, cinque anni) contenute nella relazione di fattibilità per la richiesta di costituzione della società. Il capitale può essere in contanti o in natura (quest'ultimo soggetto a valutazione). Almeno il 30% del capitale sociale nominale deve essere in contanti, mentre il capitale in natura non può superare il 70% del capitale sociale nominale dell'impresa. Quando il capitale è versato a rate, la prima rata deve essere non meno del 15% del capitale minimo richiesto, e deve essere pagata entro tre mesi dalla data in cui è rilasciata la licenza di attività. Il termine massimo per completare il versamento è generalmente di 2 anni dal rilascio della licenza.

Infine, una WFOE deve stabilire un consiglio di amministrazione o un amministratore delegato per la gestione della struttura. Per finalità amministrative, l'impresa deve avere un supervisor indipendente. La struttura manageriale deve essere descritta dettagliatamente negli articoli dello statuto. Una WFOE deve stanziare il 10% dei suoi redditi annuali al netto delle imposte per il fondo di riserva obbligatorio fino a che il saldo raggiunga il 50% del capitale sociale registrato.

L'investimento complessivo, ovvero il capitale sociale e i finanziamenti in valuta estera della casa madre, è la somma massima che la casa madre può trasferire alla WFOE ed è l'unica fonte di denaro di cui la WFOE dispone fino ai primi guadagni. Per questo è necessario che il business plan preveda con precisione l'investimento e i tempi affinché la WFOE diventi produttiva.

Le WFOE sono le forme di investimento più frequenti in Cina data la relativa semplicità in termini di apertura e di gestione (possono infatti essere straniere per il 100% del capitale). Tuttavia non è possibile istituire un'azienda a capitale estero in alcuni settori, come evidenziato dalle liste di investimenti incoraggiati, ristretti e proibiti pubblicati sia dal Ministry of Commerce (MOFCOM) che dal National Development and Reform Commission (NDRC). In caso il settore di riferimento cada tra gli investimenti ristretti, sarà necessario istituire una Joint Venture.

In generale, il ciclo di vita di una WFOE varia tra 15-30 anni, con possibilità di proroga di ulteriori 50 anni previa approvazione dal Consiglio di Stato.

## Joint Ventures

Uno dei metodi d'investimento delle imprese straniere nei settori ristretti - come automobili, assicurazioni sulla vita o telecomunicazioni - è appunto una Joint Venture, che è opportuno costituire avendo ben chiaro gli obiettivi e le strategie d'uscita di entrambe le parti. Esistono due tipi di JV in Cina: l'Equity Joint Venture e la Cooperative (o Contractual) Joint Venture.

### Equity Joint Venture

Una Equity Joint Venture EJV, è un'entità legale separata stabilita da uno o più investitori stranieri e uno o più investitori cinesi e organizzata come una Società a responsabilità limitata. La EJV richiede un investimento da entrambe le parti, che è proporzionale al profitto e al rischio legato che gli investitori si assumono: infatti, la proprietà e le quote degli utili e delle perdite sono stabilite sulla base del contributo al capitale sociale della EJV.

Normalmente, il livello minimo di partecipazione straniera in una EJV è del 25%. Date le restrizioni di investimento in alcuni settori, si richiede che la società sia controllata dall'azienda cinese (minimo 51%).

Non c'è un limite massimo per la partecipazione estera in progetti generali. I requisiti per la partecipazione al capitale sociale sono gli stessi di una WFOE. Gli investitori trattengono interessi del capitale azionario ma non azioni. L'autorità di voto spetta al consiglio di amministrazione piuttosto che agli azionisti. Gli amministratori sono nominati dagli investitori e riflettono la quota di partecipazione al capitale dei soci.

### **Cooperative Joint Venture**

Un altro tipo di Joint Venture è la Cooperative Joint Venture (CJV), che è simile alla EJV per che riguarda gli obiettivi ma non per la suddivisione di profitto e rischio. Questi, infatti, non sono proporzionali alla quota investita dalle parti bensì stabiliti da un accordo che regola le responsabilità e la redditività per ogni partner.

Una CJV può essere basata su un accordo di cooperazione contrattuale oppure su un accordo integrato con una società a responsabilità limitata.

Nel dettaglio, una Cooperative Joint Venture differisce da una EJV in due punti fondamentali: una CJV non deve essere un'entità legale indipendente e, anche se una CJV non è costituita come una Società a responsabilità limitata, può scegliere di essere soggetta a tassazione a livello di entità. In molti casi, una CJV sceglie di essere trattata come una entità passiva piuttosto che come flusso continuo, principalmente per godere di un regime fiscale agevolato. Una CJV che è costituita come una Società a responsabilità limitata è soggetta a tassazione a livello di entità. La proprietà e le quote degli utili e delle perdite non sono stabilite sulla base del contributo al capitale sociale o sul numero di quote azionarie, ma sulla base di un accordo contrattuale. Per questo motivo, una CJV avere molta più flessibilità nella divisione dei profitti e nella spartizione dei rischi. Per esempio, gli azionisti possono avere garantito un ritorno fisso annuale, senza tener conto della performance della società. Molteplici strutture manageriali possono essere costituite in una CJV: un consiglio di azionisti, un consiglio di amministrazione, un comitato misto o un comitato delegato.

### **M&A**

Infine le acquisizioni e fusioni costituiscono un metodo valido per investire in Cina. Sono possibili diversi tipi di investimenti di capitale, come acquisizioni di azioni e quote partecipative in società cinesi.

### **PARTNERSHIP E FIP**

Una partnership può essere costituita da soggetti giuridici nazionali, come disposto dalla Partnership Law (rivista nel 2007). È possibile creare diversi tipi di partnership, come "general", "limited" e "special general". Anche se la legge non proibisce la costituzione di partnership da parte di investitori stranieri, il Governo non ha specificato i requisiti e le procedure applicabili in tal caso.

Relativamente al capitale, non c'è una quota minima o massima di contributo al capitale da parte dei partner. Il capitale può essere versato in contanti, in natura o nella forma di diritti di utilizzo della terra, diritti di proprietà intellettuale o servizi.

Inoltre, non ci sono limiti al numero di partner in una general partnership, mentre una limited partnership può avere un massimo di 50 partner. Ogni membro ha eguali diritti di condurre le attività della partnership.

### **FIP**

Dal 2010 sono possibili forme di Foreign-Invested Partnership (FIP) che coinvolgono due o più imprese o individui stranieri e imprese, individui stranieri, persone fisiche e giuridiche cinesi o organizzazioni. Le FIP sono forme giuridiche a responsabilità illimitata che non necessitano un capitale minimo d'investimento.

È possibile stabilire una FIP in tutti i settori incoraggiati e nei settori limitati, salvo industrie per le quali è richiesta la formazione di Joint Ventures e/o il controllo da parte della società cinese. La distribuzione degli utili deve essere concordata tra i soggetti partecipanti alla FIP.

### Tasse governative per la costituzione di una società

Le tasse da pagare sono calcolate sulla base del capitale sociale: fino a 10 milioni di CNY, 0,08% del capitale sociale; tra i 10 e i 100 milioni di CNY, 0,04% del capitale; sopra i 100 milioni di CNY, nessuna imposta aggiuntiva. Un'imposta di 300 CNY è riscossa per la registrazione di un Branch o di una FIE, mentre è applicata una tassa di 100 CNY su ogni cambiamento alla registrazione.



### REGISTRAZIONE DEI CONTRATTI

La Camera di Commercio Italo Cinese riceve frequenti richieste di verifica di proposte di acquisto o fornitura merce sospettate di truffa.

Uno dei casi più comuni è la richiesta di pagamento di una tassa di registrazione del contratto di fornitura o acquisto da parte di una società cinese. Il pagamento, a volte nell'ordine delle centinaia di euro, necessario a provvedere alle spese notarili a volte è da intestare direttamente alla controparte cinese. In alcuni casi, la società cinese dichiara non necessaria la presenza della controparte italiana.

Secondo la legge cinese, non è necessario che il contratto di vendita o fornitura passi tramite il notaio, eccetto alcuni tipi di contratto come il trasferimento di immobili. In caso di registrazione presso un notaio, entrambe le parti devono presentarsi al cospetto del notaio per la firma.

È in ogni caso necessario verificare il partner per evitare simili episodi e prima di impegnarsi in rapporti commerciali.

È possibile verificare il contatto di carattere commerciale attraverso l'apposito servizio della CCIC.

Per maggiori informazioni di carattere commerciale:

Ms Pang Lan  
Responsabile Commerciale  
[info@china-italy.com](mailto:info@china-italy.com)  
02 36683110

Per maggiori informazioni di carattere legale:

Mr Bai Junyi  
Responsabile Legale  
[bai@china-italy.com](mailto:bai@china-italy.com)

意中商会